

Katarzyna Liber



„Patrz, co do ciebie mówię” – rozważania nad możliwością lub koniecznością wykorzystania informacji niewerbalnych w pracy tłumacza ustnego

Komunikacja niewerbalna nieodłącznie towarzyszy wszystkim interakcjom międzyludzkim, stanowiąc jeden z elementów konstytuujących znaczenie zawarte w każdym akcie komunikacji. Mimo że każdy człowiek rozumie poszczególne sygnały, gdyż większość z nich ma charakter uniwersalny, w potocznej komunikacji percypujemy świadomie jedynie ich nieznaczný procent, dlatego studiowanie komunikatów niewerbalnych wymaga żmudnej i długotrwałej pracy, której efektem będzie umiejętność prawidłowego odczytania mowy ciała. Bardzo ważne są wyniki badań nad komunikacją międzykulturową, które zwracają szczególną uwagę na aspekt wrażliwości poszczególnych kultur na kontekst wypowiedzi, tym samym na sygnały niewerbalne, dzieląc je na kultury wysokokontekstowe, które ogromną wagę w procesie komunikowania interpersonalnego przywiązują do informacji parajęzykowych i niewerbalnych i kultury niskokontekstowe, które większość uwagi w trakcie konwersacji koncentrują na warstwie werbalnej¹.

Przekładoznawcy, traktujący przekład jako specyficzny akt komunikacji, w szczególności badacze zajmujący się przekładem ustnym, na wzór lingwistów zapominali, że nasze słowa nie funkcjonują w próżni, pozbawione nadawcy, który przecież zawsze przekazuje odbiorcy informacje niewerbalne. Ponieważ tłumacz ustny pełni podwójną rolę odbiorcy i nadawcy komunikatu, zachowania niewerbalne nadawcy są podwójnym źródłem informacji: skierowanych do tłumacza oraz skierowanych do odbiorcy tłumaczenia, a nadawanych przez samego tłumacza. Drugim argumentem, który przemawia za tym, aby w przekładoznawstwie znaleźć miejsce także dla rozważań nad rolą komunikacji niewerbalnej, są problemy i ograniczenia, z jakimi musi się borykać tłumacz. Specyfika jego pracy polega na tym, że tłumaczenie odbywa się *ad hoc*, zaraz po usłyszeniu komunikatu, nie

¹ Rozróżnienie opisane przez Edwarda Halla (*high-context cultures* oraz *low-context cultures*), zob. E.T. Hall, *Ukryty wymiar*, przeł. T. Hołówa, Warszawa 1978.

ma możliwości powtórzenia i utrwalenia usłyszanego wypowiedzi nadawcy, dlatego podstawą pracy tłumacza jest zapamiętywanie sensu wypowiedzi i szybkie formułowanie jej w języku docelowym, tym samym pierwsza wersja tłumaczenia jest ostatnią. Ponadto, w przeciwieństwie do przekładu pisemnego, tłumacz wchodzi w interakcję z nadawcą oryginału, bo łączy ich czas i miejsce nadawania i komunikatu, i tłumaczenia (ten sam kontekst sytuacyjny²). Tłumacz ustny pracuje w warunkach stresu wynikającego z ograniczeń czasowych, presji wystąpienia publicznego oraz konieczności szybkiego podejmowania decyzji translatorskich. Oczekuje się od niego nie tylko wierności wobec oryginału, ale także płynnego i poprawnego wysławiania się, dlatego w programie kształcenia tłumaczy ustnych największy nacisk kładziony jest na swobodną wypowiedź na dowolny temat i przełamanie stresu związanego z wystąpieniem publicznym. Tłumacz musi znać reguły języka mówionego, mieć doskonałą dykcję, wysoką kulturę słowa – musi być po prostu dobrym oratorem. Dlatego zadaniem przekładoznawstwa odpowiedzialnego za teoretyczne rozważania nad przekładem, które stanowiąc będą punkt wyjścia dla praktyki translatorskiej, jest przygotowanie takiego programu kształcenia tłumaczy, który podsuwa sposoby minimalizacji wysiłku związanego z ich pracą i stanowi konkretne uproszczenie i ułatwienie. Celem moich badań jest odnalezienie w komunikacji niewerbalnej takiego właśnie pomocniczego narzędzia towarzyszącego tłumaczowi. Rolę komunikacji niewerbalnej należy zatem zbadać w dwóch aspektach: pod kątem możliwości wykorzystania informacji niewerbalnych w procesie tłumaczenia z punktu widzenia tłumacza jako odbiorcy komunikatu oraz wpływu zachowań niewerbalnych na wiarygodność tłumacza jako nadawcy komunikatu.

W swoich badaniach, których założenia pragnę przedstawić w niniejszym artykule, punktem wyjścia do części empirycznej przeprowadzanej z udziałem tłumaczy, uczyniłam analizę nagrań wywiadów z osobami z życia publicznego, wskazującą najbardziej typowe zachowania niewerbalne, które mogą być istotne w pracy tłumacza ustnego. Wybór takiego materiału filmowego jest bardzo powszechny w badaniach nad komunikacją niewerbalną, gdyż zachowanie osób znanych, przyzwyczajonych do kamery i występów publicznych, jest bardzo zbliżone do naturalnego, codziennego. W niniejszym artykule pragnę pokrótce, na konkretnych przykładach, nakreślić zachowania najbardziej typowe.

Fakt, że możemy mówić o komunikowaniu niewerbalnym, czyli o tym, że gesty, mimika, postawa ciała oraz intonacja mają swoje znaczenie, wynika z tego, odwołując się do George'a Herberta Meada, że człowiek ma zdolność do przekształcania sygnałów w symbole znaczące. Według badacza zamiana gestu w symbol jest przede wszystkim wynikiem długotrwałego procesu koordynacji zachowań osobników żyjących w danej grupie, jednak tylko człowiek potrafi przekształcić gesty w trwałe symbole znakowe, podczas gdy w grupie zwierzęcej możemy mówić je-

² A. Kopczyński, *Praktyka i teoria tłumaczenia ustnego*, „Neofilolog” 1997, nr 14, s. 17–26.

dynie o rytualnej wymianie gestów (nadawaniu i odbieraniu tych gestów)³. Zwierzę nie rozumie znaczenia swojego zachowania, za to człowiek rozumie i zwierzęce, i swoje. Jest świadom oddziaływania gestu na niego, zatem nauczył się, jak za pomocą takich samych gestów projektować reakcje innych. Potrafimy naśladować czyjąś mimikę i przypisać ją do konkretnych emocji, choć najczęściej nie widzimy swoich prawdziwych emocji (rzadko możemy zaobserwować w lustrze, jak wyglądamy zdziwieni), mimo to możemy przybrać „maskę” zdziwienia na twarzy. Każde zachowanie niewerbalne może być mimowolne (w tym kontekście znaczy: szczere), ale może też być gestem znaczącym, trwałym symbolem znakowym.

W badaniach nad komunikacją niewerbalną ważny jest głos kognitywizmu, który odrzucając derywacyjny charakter myśli, albowiem zdaniem kognitywistów jest ona nierozdzielnie związana z ciałem i ludzkim doświadczeniem, zakłada równocześnie istnienie myśli abstrakcyjnych, które pojawiają się w naszym umyśle w postaci metafor i metonimii. Myśl stanowi jednolity obraz, jest konkretnym wyobrażeniem, niepodzielnym na mniejsze elementy i definiowana jest jako *Gestalt*, czyli integralna całość. *Gestalt*, dzięki swej ekologicznej strukturze, zapewnia szybkie i sprawne przetwarzanie informacji. Językoznawstwo kognitywne zakłada, że badając język jesteśmy w stanie dotrzeć do struktur umysłowych, zaznaczając jednak, że język ma charakter linearny, a znaczenie jawi się odbiorcy w czasie. Dlatego najlepszymi reprezentantami naszych myśli są komunikaty niewerbalne, w szczególności zaś gesty, które – podobnie jak umysł – także mają jednolity, holistyczny charakter. Niejednokrotnie pojawiają się one w toku rozmowy jako pierwsze, przekazują konkretną informację zanim zostanie ona przekazana werbalnie. Jako że procesy myślowe mają przeważnie charakter metaforyczny, gesty stanowią *znak globalnego procesowania*⁴.

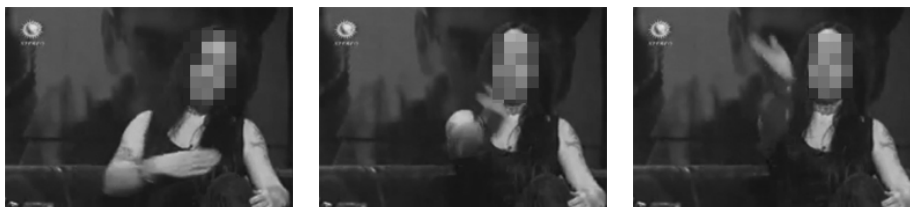
1. Tłumacz jako odbiorca komunikatu

Za pomocą metafory bazującej na naszym doświadczeniu fizycznym wyrażamy swoje emocje (np. metafora pojemnika w odniesieniu do miłości: być wypełnionym miłością, przelewać miłość) oraz myśli i pojęcia abstrakcyjne (np. metafora ciała/głowy w odniesieniu do porządku i hierarchii: wszystko stoi na głowie, głowa rodziny/Kościoła/państwa). Posługując się wyrażeniami niedosłownymi posiadamy zawsze mentalne wyobrażenie odpowiadające słowom: czas nam płynie, choć nie jest ciecżą, wychodzimy z siebie ze zdenerwowania, choć nie jest to możliwe, mówimy o informacjach pobocznych, choć nie stoją na żadnej drodze. Także nasze gesty nie odtwarzają bezpośrednio słów, stanowią bowiem odzwierciedlenie owego mentalnego wyobrażenia, które mamy w swoim umyśle. Zwracając szczególną uwagę na to, co gestami wyraża nadawca mówiąc o czymś w sposób po-

³ Zob. J. Antas, *Gesty – obrazy pojęć i schematy myśli*, w druku, s. 204–205.

⁴ A. Załazińska, *Schematy myśli wyrażane w gestach*, Kraków 2001, s. 32.

średni, niedosłowny, łatwiej będzie nam zrozumieć jego wypowiedź. Jest to także bardzo ważne w przypadku tłumacza – odbiorcy komunikatu.



To ja stwierdziłam: to ja wam wejść kuchennymi drzwiami

Nadawca gestem nie naśladuje czynności otwierania drzwi. Ręka z wyprostowaną dłońią pokazuje ruch wślizgnięcia się gdzieś niczym wąż, ominięcia jakiejś przeszkody. Czyli mentalne wyobrażenie nadawcy powiedzenia „wejść kuchennymi drzwiami” oznacza zrobić coś sprytnie, zrobić coś sposobem, niepostrzeżenie. Tym samym tłumacz, nawet nie znając znaczenia tej frazy, na podstawie samego gestu, może szybciej wymyślić sposób jej przetłumaczenia, omijając braki w słownictwie.



Żeby podmiot liryczny z piosenki do piosenki przechodził, żeby to był ten sam facet.

Zestaw piosenek, o których mówi nadawca, jest to pewien ciąg zazębiających się elementów, dla których podstawą ciągłości jest jeden wspólny podmiot liryczny. Ręka nadawcy porusza się w dół, pokazując właśnie te elementy (piosenki), które przechodzą z jednego w drugi. Co ciekawe ciąg, który w swoim prototypowym wyobrażeniu jest linią poziomą (ciąg liczbowy, tekst pisany), przez mówiącego pokazany zostaje wertykalnie. Myślę, że powód tego jest bardzo prosty: po pierwsze poziome przedstawienie byłoby raczej nieczytelne dla odbiorcy (łatwiej manipulować w tym przypadku dłońią pionowo, a nie poziomo), co świadczy o tym, że gest ten jest komunikatem dla odbiorcy, mającym mu unaocznić, o czym mówi nadawca; po drugie: zestawienie piosenek w naszej kulturze przybiera formę graficzną listy (np. lista przebojów, lista piosenek w programie Winamp).



Żeby on nam pozornie był tym samym bohaterem...

Narrator werbalnie i niewerbalnie wraca do wcześniejszego fragmentu swojej wypowiedzi. Przede wszystkim gestem daje znać odbiorcy, że nadal mówi o tym samym wyobrażeniu. Ruch ręki jest teraz jednak mniej wyraźny i dokładny, kreśli on raczej szlaczek, jednak znów z góry na dół i znów delikatnie zaznaczając te zazębiające się elementy składowe, jakimi są piosenki, o których, co istotne, już nie mówi, ale właśnie niewerbalnie informuje, że nadal mowa jest o piosenkach, w których ma być obecny ten sam podmiot liryczny.



(kiedyś ludzie o swojej miłości) mówili sobie w cztery oczy

Narratorka pokazuje odbiorcy, że rzeczona rozmowa w cztery oczy, to właśnie taka, jaką odbywają w tym momencie, jednocześnie przekazuje mu pozytywne nastawienie do ich spotkania, gdyż jej wypowiedź werbalna neguje publiczne opowiadanie o sprawach osobistych i zaznacza, że o takich rzeczach powinno się rozmawiać prywatnie. Jednak gest ten stanowi w istocie jedynie mentalne wyobrażenie narratorki o rozmowie w cztery oczy, jest także pozytywnym sygnałem dla odbiorcy, gdyż paradoksalnie ich rozmowa w rzeczywistości nie jest rozmową prywatną – odbywa się ona publicznie przed milionami widzów, nie licząc całego sztabu obsługi technicznej, który im towarzyszy.

W czasie rozmowy bardzo często odgrywamy rolę innych osób, ale także samych siebie w danej sytuacji, o której opowiadamy. Poniżej przykład, w którym narratorka rozmawiając z kimś przez telefon opowiada mu, w jakie seksowne pończochy jest ubrana. W trakcie relacjonowania tej wypowiedzi gładzi się znacząco po nodze, jakby sprawdzając bądź napawając się „jedwabistością” pończoch. Możemy przypuszczać, że zachowywała się w ten sposób także w trakcie trwania tej rozmowy telefonicznej, choć co ciekawe, jak sama później zaznacza, pończochy o których mowa były zwykłym kłamstwem, gdyż ubrana była w zwykłe ubrania, nieprzypominające pończotnego stroju.



Mmmm... mówię ci jakie są jedwabiste w dotyku

Poniżej narratorka wizualizuje gestami sposób zamknięcia schowka (na siłę), jednocześnie wskazując na umiejscowienie schowka, ale także, że w samolocie było bardzo ciasno. Rozczapierzone palce na zdjęciu pierwszym obrazują zapewne „na siłę”, co w przekonaniu mówiącej oznacza po prostu „agresywnie”.



Jakoś na siłę zamknęła ten schowek

Musimy formułować swoje myśli w taki sposób, aby nasz odbiorca wiedział, co jest w naszej wypowiedzi ważne, a co jest informacją poboczną, aby nasz cel komunikacyjny został skutecznie osiągnięty. Akcentowanie istotnych momentów wspierane jest przez intonację oraz gesty zwane batutami. Batuty wspomagają także logiczną segmentację tekstu⁵.



W klasie ekonomicznej...

Mówiącą typową batutą wzmacnia stanowcze stwierdzenie, iż ona i jej mąż podróżowali samolotem w klasie ekonomicznej. Gest oznacza „absolutnie żadnej innej”, co nie zastało wyrażone słowami, stanowi jednak ich niewerbalny ekwiwalent.

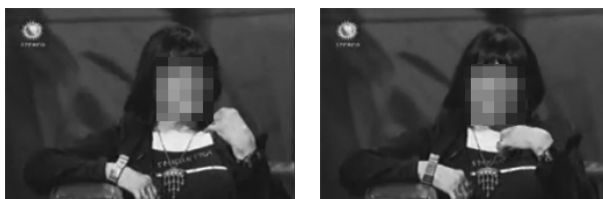
⁵ A. Załazińska, *Niewerbalna struktura dialogu: w poszukiwaniu polskich wzorców i interakcyjnych zachowań komunikacyjnych*, Kraków 2006, s. 81.



wszyscy *bikiniarze* chodzili w kolorowych skarpetkach...

Narrator oponuje swojej rozmówczyni, która nadaje błędne znaczenie „kolorowym skarpetkom”. Zamaszysty gest jest komunikatem dla odbiorcy: „zwróć na to szczególną uwagę”.

Gesty towarzyszą naszym słowom, uzupełniają je lub zaprzeczają im, jednakże zdarza się, że nie mogąc odnaleźć właściwego słowa, uciekamy się do pokazywania naszemu rozmówcy tego, co chcemy powiedzieć. Wtedy zrozumienie wypowiedzi nie jest możliwe bez spójnego połączenia komunikatu werbalnego i niewerbalnego.



Tu jest to... Ale nie czuje się tego tutaj...

Narratorka krytykuje muzyków, którzy bez emocji wykonują swoje utwory. Co ciekawe, mówi ogólnie o muzykach, jednak za przykład bierze konkretnie gitarzystów. Na początku zdania odgrywa rolę grającego na gitarze, który stwarza pozory zaangażowanego w swoją grę, ale dla słuchaczy jest ona pozbawiona emocji.



Po iluś tam takich... wiecie no...

Mówiąca ma nadzieję, iż odbiorcy wiedzą, że ma ona na myśli burzliwe kłótnie, i choć nie zostało to zwerbalizowane, gwałtowne gesty obrazujące dwie „gryzące”

i atakujące się strony skutecznie zastępują słowa w kontekście wypowiedzi o trudnych związkach z mężczyznami.

Przekaz niewerbalny, na różnych płaszczyznach dialogu, daje uczestnikom możliwość wyrażania stosunku do rozmówcy i wypowiedzianych przez niego słów⁶. Unikanie kontaktu wzrokowego, mimicznie wyrażone znudzenie oraz odchylenie ciała są sygnałem dystansu, ignorowania, a nawet braku szacunku.



Gestualny atak na rozmówcę, towarzyszący niejednokrotnie bardzo dyplomatycznej i uprzejmej wypowiedzi bywa także bardzo agresywny. Poniżej przykład „dźgającego” rozmówcę palca, który stanowi główne narzędzie ataku na oponenta politycznego jako forma modalnego nakazu⁷.



Pomiędzy nadawcą a odbiorcą istnieje niewidzialna, budowana niewerbalnie, przestrzeń komunikacyjna, w której obaj umiejscawiają konkretne przedmioty, osoby czy zdarzenia⁸. Przestrzeń ta funkcjonuje na zasadzie umowy pomiędzy uczestnikami konwersacji, na podstawie której wiedzą oni, że niewerbalne odniesienie do „tutaj” i „tam” jest arbitralne i akceptowalne przez nich samych w tym konkretnym kontekście konwersacyjnym. Poniższy przykład ilustruje moment (jakkż częsty w rozmowie) powracania do omówionego wcześniej zagadnienia, jakiejś kwestii znanej obojgu rozmówcom. Gestualnie nadawca daje znać: „prze- wiń film z naszej rozmowy, to już było”, wskazuje też konkretne miejsce w ich przestrzeni komunikacyjnej, gdzie znajduje się **to**, o czym była mowa.

⁶ Zob. ibidem, s. 113–201.

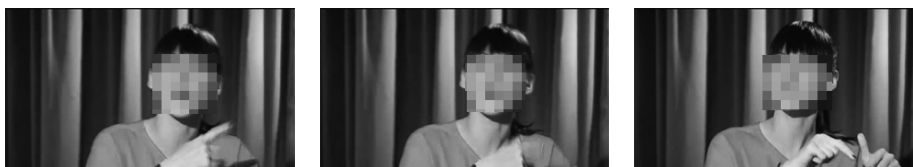
⁷ Ibidem, s. 152–155.

⁸ Ibidem, s. 161–181.



więc też o tym mówię

Jako dowód, że gest ten nie był przypadkowy, nadawca jakby poirytowany faktem, że **tego** (jakiegoś konkretnego tematu, zagadnienia) odbiorca nie dostrzega, powtarza swój gest, ponownie wskazując to samo miejsce w przestrzeni konwersacyjnej.



więc ja też mówię o tym, co się stało

2. Tłumacz jako nadawca komunikatu

Druga część mojej pracy dotyczy zachowań niewerbalnych tłumacza jako nadawcy komunikatu, kiedy zaufanie bądź pozytywna reakcja odbiorcy na usłyszane treści, zależy wyłącznie od tłumacza. Naturalnie najważniejsze jest, aby tłumaczenie było spójne i płynne, tłumacz zaś wysławiał się poprawnie stylistycznie i gramatycznie, aby jego ewentualne błędy nie utrudniały percepcji. Jednakże drugim czynnikiem mającym zasadnicze znaczenie w budowaniu lub w podważaniu kompetencji tłumacza-nadawcy są zachowania towarzyszące sytuacji dyskomfortu komunikacyjnego, jakim jest stres, niepewność oraz kłamstwo. Uogólniając wyniki badań nad wiarygodnością przekazu można przytoczyć kilka zasadniczych elementów, których poszukuje odbiorca i które kształtują jego zaufanie do mówiącego: 1) doświadczenie i kompetencje w danej dziedzinie, 2) postrzeganie mówiącego jako godnego zaufania, 3) dynamiczność przekazu, 4) obiektywizm nadawcy i jego rzetelność. Naturalnie wymienione składowe odnoszą się w pierwszej kolejności do warstwy werbalnej wypowiedzi, jednakże, jak pokazują badania, nawet przy bardzo dobrze skonstruowanej wypowiedzi towarzyszące jej zachowania, podające w wątpliwość kompetencje lub prawdomówność nadawcy, mogą znacząco obniżyć jej wiarygodność. Dla odbiorcy zatem ważna jest siła i natężenie głosu, zróżnicowana intonacja, używanie większej ilości gestów oraz

ich płynność, dłuższy kontakt wzrokowy, bardziej ekspresyjna mimika – mówiąc najprościej – odbiorca nie może się nudzić. Niespójności pomiędzy przekazem językowym a niejęzykowym znacznie wpływają na obniżenie wiarygodności nadawcy i zaufania wobec niego, a niewerbalna manifestacja niepewności, zakłopotania, wrogości czy wycofania z interakcji także stanowi dla odbiorcy sygnał, że nadawca kłamie (w dodatku nieudolnie) lub ma lekceważący i sarkastyczny stosunek do audytorium⁹. Autodotyk, pojawiający się w sytuacjach dyskomfortu, a wynikający zapewne z przekonania o kojącej mocy dotyku ukształtowanego już w okresie neonatalnym, ograniczany jest przez konwencje społeczne, dlatego też przejawia się on w postaci stłumionej, jak np.: drapanie się, poprawianie biżuterii, poprawianie i dotykanie włosów itp. Już Darwin pisał o zasadzie nawyków skojarzonych, które powstają i utrwalają się poprzez siłę nawyków oraz skłonność do wykonywania określonych ruchów lub czynności, które wcześniej pojawiały się w celu uśmierzenia, złagodzenia dyskomfortu fizycznego, później zaś występują tylko symbolicznie, w momencie pojawiania się podobnego stanu psychicznego¹⁰.

Poniższe przykłady ilustrują najbardziej typowe zachowania autoadaptacyjne oraz manifestacje niepewności i zakłopotania występujące w sytuacji dyskomfortu komunikacyjnego.



⁹ Zob. S.W. Orzechowski, *Komunikacja niejęzykowa a wiarygodność*, Lublin 2007, s. 71–77.

¹⁰ Zob. K. Darwin, *O wyrazie uczuć u człowieka i zwierząt*, przeł. Z. Majlert, K. Zaćwilichowska, Warszawa 1988, s. 22.



Odwracanie wzroku jest na ogół odbierane jako nonszalancja i ignorowanie odbiorcy (nadawca zachowuje się tak, jakby nie zależało mu na tym, czy słuchający jest zainteresowany jego wypowiedzią, czy nie), jednakże w wielu przypadkach stanowi w rzeczywistości namiastkę dziecięcego ukrywania twarzy w zażenowaniu. Małym dzieciom wydaje się, że jeśli przestaną widzieć otoczenie poprzez zakrycie twarzy, to tak jakby znikły. Podświadomie to przekonanie zostaje w nas, a więc w sytuacji stresu komunikacyjnego unikamy kontaktu wzrokowego ze słuchaczami udając, że od czasu do czasu intensywnie czegoś lub kogoś szukamy lub coś obserwujemy.



Podsumowanie

Z udziałem wybranej przeze mnie grupy badanych, podzielonej na trzy podgrupy różniące się doświadczeniem w zawodzie tłumacza ustnego, zostaną przeprowadzone badania mające na celu zweryfikowanie tezy mojej pracy. Każda z grup będzie uczestniczyć w ćwiczeniach, których zadaniem jest 1) określenie, czy zachowania niewerbalne są wykorzystywane przez tłumaczy w celu uzupełnienia warstwy werbalnej oraz 2) wyodrębnienie typowych zachowań osób o różnym doświadczeniu zawodowym, które towarzyszą poczuciu niepewności i dyskomfortu komunikacyjnego, a także 3) sprawdzenie, na ile mają one wpływ na jakość tłumaczenia i jego percepcję.

Bibliografia

- J. Antas, *Gesty – obrazy pojęć i schematy myśli*, w druku.
- J. Antas, A. Załazińska, *Mentalne ciało. Gesty jako znaki oswojonych pojęć*, [w:] *Język trzeciego tysiąclecia III*, red. M. Dąbrowska, z serii: *Język a komunikacja* 8, Kraków 2006, s. 115–134.
- M. Argyle, *Komunikacja werbalna i niewerbalna*, [w:] idem, *Psychologia stosunków międzyludzkich*, przeł. W. Domachowski, Warszawa 1991, s. 39–65.
- K. Darwin, *O wyrazie uczuć u człowieka i zwierząt*, przeł. Z. Majlert, K. Zaćwilichowska, Warszawa 1988.
- W. Domachowski, *Psychologia społeczna komunikacji niewerbalnej*, Toruń 1993.
- T.G. Grove, *Niewerbalne elementy interakcji*, [w:] *Mosty zamiast murów: o komunikowaniu się między ludźmi*, red. J. Stewart, przeł. J. Doktor [et al.], Warszawa 2000, s. 122–133.
- E.T. Hall, *Ukryty wymiar*, przeł. T. Hołówka, Warszawa 1978.
- B.L.J. Kaczmarek, *Mózg, język, zachowanie*, Lublin 1995.
- M.L. Knapp, J.A. Hall, *Komunikacja niewerbalna w interakcjach międzyludzkich*, przeł. A. Śliwa, L. Śliwa, Wrocław 2000.
- A. Kopczyński, *Praktyka i teoria tłumaczenia ustnego*, „Neofilolog” 1997, nr 14, s. 17–26.
- D. McNeill, *Hand and Mind. What Gestures Reveal about Thought*, Chicago 1992.
- S.W. Orzechowski, *Komunikacja niejęzykowa a wiarygodność*, Lublin 2007.
- S.W. Orzechowski, *Różnice kulturowe w komunikacji niejęzykowej. Konsekwencje dla badań i nauczania*, [w:] *O języku i komunikowaniu się*, red. T. Rzep, Szczecin 1998, s. 85–91.
- G. Rebel, *Naturalna mowa ciała w socjotechnicznych metodach osiągnięcia sukcesu*, przeł. M. Śnieciński, Wrocław 1999.
- A. Załazińska, *Niewerbalna struktura dialogu: w poszukiwaniu polskich wzorców i interakcyjnych zachowań komunikacyjnych*, Kraków 2006.
- A. Załazińska, *Schematy myśli wyrażane w gestach*, Kraków 2001.